

Kaum etwas kann ein junges Unternehmen härter treffen: Der Kunde zahlt nicht. Telefonische Nachfragen und schriftliche Mahnungen werden vertröstet und es folgen Ausflüchte. Doch auch nach Monaten ist kein Cent geflossen.

Der Kunde zahlt nicht – was tun?

Wenn ein Kunde eine fällige Rechnung nicht bezahlt, erinnert man ihn gewöhnlich daran. Ob man hier schon eine Mahnung schreibt oder ein neues Ziel zur Zahlung setzt, ist Geschmacksfrage und hängt stark von der Branche und der Beziehung zum Kunden ab. Wenn eine Mahnung nicht weiter führt, sind auch mehrere meist wirkungslos. Dennoch gibt es Schuldner, die erst ab der dritten „letzten“ Mahnung zahlen. Doch so lange können nur wenige Gläubiger warten. Denn immer mehr Schuldner haben es sich zur Gewohnheit gemacht, erst nach Androhung oder gar dem Einleiten rechtlicher Schritte aktiv zu werden. Wer dem Kunden aber so viel Zeit gibt, trägt selbst Mitschuld am nachlässigen Zahlverhalten.

Mahnverfahren

Mahnbescheid – die gerichtliche Zahlungsaufforderung

Nichts passiert? Der Kunde zahlt nicht und nennt auch keinen guten Grund? Dann sollten Sie als nächstes einen Mahnbescheid beantragen. Ein Mahnbescheid ist eine Aufforderung zur Zahlung über das Gericht und der erste Schritt zur Vollstreckung. Beantragen können sie ihn mittlerweile im Internet auf www.online-mahnantrag.de. Wählen Sie dazu das Mahngericht Ihres Sitzes und beziffern Sie die Forderung. Der Nachteil jeder Eintreibung einer Forderung ist, dass der Gläubiger wieder in Vorkasse gehen und die Verfahrenskosten vorstrecken muss. Nach Ihrer Zahlung stellt das Gericht dem Schuldner den Mahnbescheid zu und benachrichtigt Sie davon.

Vollstreckungsbescheid – ein Weg zur Zwangsvollstreckung

Der Schuldner hat nun zwei Wochen Zeit, Widerspruch gegen den Bescheid zu erheben. Widerspricht er nicht, können Sie einen Vollstreckungsbescheid beantragen. Dies ist ein Vollstreckungstitel. D.h. Sie können damit ab seiner Rechtskraft in das Vermögen des Schuldners vollstrecken. Damit wirkt er so wie ein gerichtliches Urteil. Er ist aber viel günstiger und schneller zu erlangen. Allerdings hat der Schuldner abermals zwei Wochen Zeit, gegen den Vollstreckungsbescheid vorzugehen: diesmal per Einspruch. Tut er das nicht, haben Sie Ihren Titel. Nun können Sie den Gerichtsvollzieher am Wohn- oder Geschäftssitz

des Schuldners beauftragen zu vollstrecken. Der Gerichtsvollzieher zieht dann los und beschlagnahmt pfändbares Vermögen. Oder Sie können das Vollstreckungsgericht ersuchen, einen Teil des Gehalts des Schuldners zu pfänden.

Was passiert, wenn der Schuldner dem Mahnbescheid widerspricht oder Einspruch gegen den Vollstreckungsbescheid einlegt?

Geht der Kunde gegen einen der Bescheide vor? Dann bleibt Ihnen kein anderer Ausweg als ein Gerichtsverfahren. Sie können beim Antrag auf die Bescheide auch schon angeben, automatisch Klage einzulegen, wenn der Schuldner den Bescheiden widerspricht. Bei Forderungen bis 5.000 Euro ist das Amtsgericht zuständig, bei höheren das Landgericht. Vor dem Landgericht brauchen Sie einen Rechtsanwalt, vor dem Amtsgericht können Sie alleine auftreten.

Daher können Sie auch erst einen Teil Ihrer Forderung einklagen, um unter den 5.000 Euro zu bleiben. Das bietet sich an, um zu testen, wie das Gericht entscheidet. Oder weil Sie Angst haben, auf den Kosten für Anwalt und Gericht sitzen zu bleiben, weil der Schuldner kein Geld hat. Für Forderungen nur knapp über 5.000 Euro ist eine solche Teilklage dann das Mittel der Wahl.

Der Kunde zahlt nicht, aber was ist mit Zinsen?

Ein Trostpflaster gibt es für alle Gläubiger, die ihrem Geld hinterherlaufen: die Zinsen. Denn wer eine fällige Rechnung trotz Mahnung nicht bezahlt, gerät in Verzug und schuldet gesetzlich Zinsen. Das sind unter Kaufleuten 9%-Punkte über dem Basiszinssatz, bei Privatleuten immerhin 5%-Punkte darüber. Versuchen Sie einmal, so viel Geld bei der Geldanlage zu verdienen! Es kann einem Gläubiger mit Reserven also nichts besseres passieren als einen zahlungsfähigen Schuldner mit einer leicht nachweisbaren Forderung zu haben.

Was passiert, wenn mein Kunde zahlungsunfähig wird?

Doch viele Kunden sind nicht zahlungsfähig, vor allem die, die nicht zahlen. So mancher Kunde zahlt nicht, weil er eben gar nichts mehr bezahlen kann. Dann können Sie als Gläubiger ein Insolvenzverfahren beantragen. Allerdings sehen Sie da Ihr Geld wahrscheinlich nie wieder. Denn die Quote, die Gläubiger aus Insolvenzverfahren bekommen, liegt bei ca. 5% ihrer Forderungen.

Wie kann ich es vermeiden, nachher meine Forderung eintreiben zu müssen?

Von diesem Theater im Nachhinein können Sie sich viel sparen, wenn Sie vorher klug verhandelt haben. Natürlich sitzen gerade größere Kunden am längeren Hebel, aber ein paar Schalthebel und Tricks gibt es schon, die Ihre Position stärken.

Vorkasse

Der Optimalfall ist sicher die Vorkasse. Dann zahlt Ihr Kunde (zumindest einen Teil), bevor Sie liefern oder die Dienstleistung erbringen. Aber auch Treuhand Dienste wie Paypal haben eine ähnliche Wirkung und bieten dem Zahler genug Sicherheit, sein Geld zur Not zurückzuerlangen.

Sicherheiten in AGB

Weiter können Sie in Ihre AGB bestimmte Klauseln aufnehmen, die Ihnen das Leben beim Geld eintreiben erleichtern können. So können Sie Rechnungen pauschal ohne Zahlungsziel vereinbaren, die sofort mit dem Empfang fällig sind und dann schon die Zinsfolge auslösen. Schließlich sollten Sie wenn möglich Sicherheiten vereinbaren. Bei physischen Waren ist das z.B. der Eigentumsvorbehalt, bei Darlehen oder Mietforderungen eine Bürgschaft. Wenn es Ihre Leistung ist, Werke wie Grafiken, Schriftstücke oder Quellcode zu erstellen, können Sie auch die Nutzungsrechte aus Ihrem Urheberrecht erst übergehen lassen, wenn der Kunde bezahlt hat.

Einmal investieren – über Jahre hinweg tausende Euro sparen!

Investieren Sie also ein Mal in einen guten Anwalt. Lassen Sie ihn Ihre AGB entwerfen. Das kann viel Ärger und über viele Jahre tausende Euro sparen. Und wenn alles nichts hilft, hilft ein Rechtsanwalt bei der Durchsetzung Ihrer Forderung.

--	--